

INFORME FINAL

ANÁLISIS ECONÓMICO DEL EFECTO DE LAS REMESAS FAMILIARES EN LAS MICROEMPRESAS.

PRESENTA:

J.B. CONSULTORES, S.A. de C.V.

OCTUBRE DE 2001

Esta publicación fue posible por el apoyo proveído por la Agencia Para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos de América, bajo los términos del contrato No. 519-0-00-01-00135-00

Las opiniones expresadas en el documento son del autor y no reflejan necesariamente la opinión de la Agencia para el Desarrollo Internacional, (USAID).

ANÁLISIS ECONÓMICO DEL EFECTO DE LAS REMESAS FAMILIARES EN LAS MICROEMPRESAS

INDICE

Contenido:	Página:
Resumen Ejecutivo:	2
Introducción:.....	4
1. Impacto Económico y Social de las Remesas.....	6
1.1 Remesas y Migración	6
1.2 El Efecto Macroeconómico	11
1.3 Uso de las Remesas	14
2. Remesas Familiares y Microempresa	17
2.1 Características de las Microempresarios y destino de las Remesas Familiares	19
3. Estrategias para el uso productivo de las remesas en la Microempresa.	34
3.1 Condiciones necesarias para el ahorro y la inversión de las remesas familiares	34
3.2 Propuestas de Estrategias para el uso Productivo de las Remesas	36
a) Programa de Crédito	37
b) Opciones de Inversión en Microempresas para posibles retornados.	38
c) Otros Servicios Financieros para la Microempresa	39
Bibliografía	

RESUMEN EJECUTIVO:

Este documento presenta un análisis de la relación entre las remesas familiares y el estado actual y desarrollo de las microempresas.

Se sintetiza en el documento el Impacto Económico y Social de las Remesas y su relación con el fenómeno migratorio, el cual se ha estimado en alrededor de 72 mil personas anuales, volumen que equivale al crecimiento vegetativo de la Población Económicamente Activa. Se presenta en el documento, una estimación la población residente en los EUA, y haciendo uso de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, se determina que hay 223,712 hogares (el 16.2% de todos los hogares) con miembros del grupo familiar residiendo en el extranjero. Se destaca que es en el Departamento de La Unión en donde hay mayor número de hogares con residentes en el extranjero, siendo 1 de cada 3 hogares en esa situación. En el nivel nacional, el 20% de los hogares reciben remesas familiares. Se destaca que los hogares con ingresos familiares en el rango de 400 a 999 colones mensuales, reciben el mayor volumen de remesas, sin embargo, en la medida que el nivel de ingreso familiar aumenta, el monto de las remesas es más alto. Existen 81,269 hogares con remesas familiares menores de 400 colones al mes.

Además se hace un análisis del Efecto Macroeconómico, en el cual se expresa que las remesas familiares han contribuido decisivamente al mejoramiento de la estabilidad macroeconómica, han propiciado el incremento de las Reservas Internacionales Netas, han contribuido al estrechamiento de la brecha comercial, a la aplicación de la Ley de Integración Monetaria y han contribuido además, al crecimiento del PIB. El incremento anual de las remesas ha sido continuo, observando una tasa del 11.8% en promedio a partir de la década de los 80. En los siete meses transcurridos de 2001, las remesas familiares acumularon \$ 1,083.9 millones lo cual ha propiciado la expansión de la Demanda Agregada.

En el nivel social el flujo migratorio ha contribuido a aliviar la presión sobre el empleo, además de generar un flujo de remesas que ha propiciado los efectos señalados para la economía. También se presenta el uso que de las Remesas hacen los microempresarios, siendo el consumo el principal destino: al cual lo destina el 80% de los hogares, siguiendo en importancia el destino para la educación, con el 9% de los hogares, gastos médicos, con el 4.4%, al ahorro, el 1.94% y solamente el 1.5% de los hogares de microempresarios destinan las remesas familiares para la inversión.

En el tema de Remesas Familiares y Microempresa, se presenta un análisis sobre la sostenibilidad de la microempresa, en donde el éxito de las mismas, depende del mayor monto de remesas recibidas. Se hace en otro apartado del estudio, referencia a las características de los Microempresarios y al destino de las Remesas Familiares, señalando que las microempresas que reciben

remesas, son todas pertenecientes a la actividad terciaria, es decir a actividades de comercio y servicios.

Al final se presentan algunas estrategias que se sugieren para el uso productivo de las remesas en la Microempresa, entre ellas: un programa de crédito para las microempresas con recursos provenientes de las remesas familiares; un programa de inversiones para los retornados y la creación de un centro de promoción para la microempresas con recursos de esas fuentes así como otros programas relacionados con servicios financieros para ese segmento empresarial.

Se destaca también las condiciones que son necesarias para el ahorro y la inversión de las remesas familiares: siendo ellas:

Promoción de la articulación de las familias receptoras en torno a asociaciones de carácter comunal y microempresarial

Capacitación a las instituciones intermediarias en materia de evaluación de créditos. Seguimiento y recuperación.

Garantizar el manejo óptimo de los recursos, para ello, es fundamental la asistencia técnica de carácter gerencial de los usuarios.

Establecimiento de Fondos de Garantías que respalde la demanda de créditos.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo se aborda la relación entre remesas y microempresas. Se trata de una relación poco conocida pero de profunda importancia para la agenda nacional. Generalmente, los estudios realizados hasta la fecha en donde se aborda específicamente esta relación son escasos y muchos de ellos se encuentran desactualizados. El trabajo, entonces, replantea la relación anterior de manera más concreta y actualizada.

El estudio comprende tres partes: Una primera donde se analiza el impacto de las remesas a nivel de la economía global y la relación entre migración y remesas, haciendo las diferencias regionales y departamentales pertinentes, se concluye que las remesas familiares (RF) representan un factor fundamental para el funcionamiento de la economía, para el logro de la estabilidad macroeconómica y para satisfacer las necesidades de consumo de las familias receptoras. Este análisis abre los espacios para plantear el gran desafío del país en torno a este tema: la generación de propuestas para orientar estos recursos externos hacia la inversión productiva, hacia la generación y desarrollo de empresas, y que de esta manera las RF se conviertan en factores claves para generar un crecimiento económico robusto y sostenible. De igual manera, se sustenta la importancia estratégica del tema y se argumenta sobre la necesidad de tener un lugar de primer orden en la agenda y el debate nacional.

La segunda parte, está referida al impacto de las RF en las microempresas. Tema de suma importancia pero poco estudiado en el país. Aquí se concluye que la proporción de hogares de microempresarios receptores de remesas, es del orden del 20% del total de microempresas, cifra muy importante y muy similar a las familias receptoras en general. Estos microempresarios pertenecen a sectores sociales no pobres, en su mayoría ubicados en tramos de ingresos superiores a los 5,000 colones mensuales, solamente el 14% son sectores ubicados bajo la línea de pobreza. Y al igual que la tendencia nacional, de las microempresas receptoras sólo una parte muy pequeña destina estos recursos a la inversión y al ahorro. Finalmente, estas empresas se ubican de manera mayoritaria en el sector del pequeño comercio.

La información recolectada permite llegar a conclusiones sobre la importancia de las RF en el desarrollo económico en general y sobre el impacto en las microempresas en particular, especialmente en lo que se refiere a las diferencias sectoriales y territoriales. De modo claro resulta que son los departamentos de la zona oriental y Cabañas en la para-central, quienes concentran la mayor cantidad tanto de hogares receptores de RF, como de microempresas que reciben estos ingresos. Tal especificidad territorial es fundamental para el diseño de políticas de uso productivo de las RF de manera focalizada.

La tercera parte del trabajo está referida a la elaboración de propuestas que permitan reorientar el uso de las remesas hacia fines productivos,

especialmente como instrumento de financiamiento para la creación de nuevas microempresas y/o la expansión y crecimiento de las ya existentes. En esta sección se pone énfasis en el acceso al crédito como mecanismo fundamental para la consecución de objetivos productivos en el uso de las remesas, igualmente se analizan los obstáculos que se imponen para poder utilizar las remesas como instrumentos de crecimiento y desarrollo del sector de las microempresas.

En términos metodológicos, para la elaboración del presente informe de avance, se ha recurrido a fuentes secundarias tanto bibliográficas, como de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples de 1999. Asimismo, se han cursado algunas entrevistas con funcionarios gubernamentales cuyos resultados se incluyen en este informe de consultoría

Debe aclararse que por razones de criterio de los consultores, en la base de datos utilizada de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, se utilizó un universo de 499,246 microempresarios no habiendo incluido en ese total, el sector de profesionales que están realizando actividades microempresariales no relacionadas con su profesión, si se incluyeran los profesionales, el número de microempresarios aumentaría en 12 mil , aproximadamente.

1. IMPACTO ECONÓMICO Y SOCIAL DE LAS REMESAS

1.1 Remesas y migración

Que duda cabe, que las Remesas Familiares están íntimamente vinculadas a la dinámica, a la orientación, a los objetivos, a la naturaleza y a la proporción de los flujos migratorios. Sin embargo, tal vinculación no se ha planteado de manera explícita ni en los estudios y análisis sobre el tema, ni en las políticas sobre el área de las migraciones. En efecto, en ninguno de los estudios conocidos que se han realizado sobre el tema, se establece de manera clara la relación entre ambos fenómenos.

De acuerdo a lo anterior, la premisa básica para que el monto de las remesas adquiera un comportamiento cada vez creciente es que la emigración sea igualmente creciente. Ello porque el monto y la frecuencia del envío de Remesas Familiares, (RF) depende de dos condiciones: el tiempo de permanencia del emigrante en el país receptor y el grado de vinculación de este respecto de su familias y comunidades en el país expulsor. Esto significa cada vez más emigrantes, si se quiere contar con cada vez mayores cantidades de Remesas Familiares. En el caso del país, aunque no se tienen registros exactos, cálculos aproximados dan cuenta de una emigración promedio mensual de 6,000 salvadoreños que salen hacia Estados Unidos; ello significa que en promedio cada año, emigran 72,000¹, el equivalente al crecimiento vegetativo de la Población Económicamente Activa. Estos nuevos emigrantes resultan en los reemplazos de aquellos que por diversas razones han dejado de enviar recursos a sus familias y comunidades. En síntesis, el flujo migratorio en constante aumento, es condición para que el monto de las Remesas Familiares aumenten constantemente². En el siguiente cuadro se muestra la población de salvadoreños que viven en Estados Unidos y las principales ciudades de concentración étnica.

¹ CEPAL, 1992.

² Es de esperar que en momentos de crisis o de contracción de la economía nacional, la emigración tienda a aumentar por encima del promedio nacional. Los terremotos que sacudieron al país en Enero pasado, produjeron un aumento considerable de salvadoreños hacia los Estados Unidos, informaciones de prensa señalaron que el saldo migratorio entre Enero y Marzo del presente año era de 40,000 migrantes, cifra muy por encima del promedio mensual.

Cuadro 1.1
Salvadoreños que residen en Estados Unidos

CIUDAD	NÚMERO SALVADOREÑOS
Boston	61,000
Chicago	72,000
Houston	92,000
New Orleans	9,600
Miami	75,000
Santa Ana	85,000
Los Angeles	800,000
San Francisco	450,000
New York	421,000
Washington	150,000
Total	2,215,600

Fuente: Página Web Ministerio de Relaciones Exteriores. Cifras aproximadas

El cuadro anterior nos proporciona el número de salvadoreños que viven en los Estados Unidos, que es aproximado dado el carácter clandestino de la migración. La población viviendo en Estados Unidos representa el 36% de la población total del país, que para 1999 era de 6,154,079.³. Igualmente, los datos nos muestran los principales centros urbanos de concentración de población de salvadoreños, Los Ángeles, San Francisco, New York y Washington, en su orden de importancia.

La tendencia de la emigración también apunta a señalar que la comunidad de salvadoreños en Estados Unidos es la comunidad hispana de mayor crecimiento, sólo después de la comunidad Mexicana, de allí, la importancia política y social de la comunidad de salvadoreños en aquellas ciudades que presentan mayores niveles de concentración.

La Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples nos muestra la distribución de las familias con miembros residentes en el extranjero, según se puede observar en el cuadro 1.2 que se muestra a continuación:

³Cfr. EHPM, 1999.

Cuadro 1.2.**Hogares con miembros en el extranjero, según departamento**

Departamento					
	Total país	% Total país	Total urbano	Total rural	Total AMSS
Ahuachapán	7880	12.4	3,120	4760	
Santa Ana	20779	17	11011	9768	
Sonsonate	10220	11.9	6888	3332	
Chalatenango	8141	20	3008	5133	
La Libertad	18411	12.5	10711	7700	6345
San Salvador	64761	13.8	62550	2211	59283
Cuscatlán	5652	13.6	3572	2080	
La Paz	8983	14.9	4480	4503	
Cabañas	6840	23.9	2600	4240	
San Vicente	5102	15.4	2622	2480	
Usulután	14154	18.9	7314	6840	
San Miguel	24336	22.1	13677	10659	
Morazán	10332	28.2	3366	6966	
La Unión	18121	29.8	4081	14040	
TOTAL	223712	16.2	139000	84712	65628
% POB	16.20%		16.20%	16.20%	14%

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM, 1999,

Como se aprecia en el cuadro anterior, la mayor concentración de hogares con emigrantes se encuentran en los departamentos de la zona Oriental del país, en el departamento de La Unión, uno de cada tres hogares afirma tener algún familiar residiendo en el extranjero. A nivel nacional, el 16.2% de los hogares tiene familiares emigrantes, no existiendo diferencias entre las áreas urbanas y rurales, aunque en el AMSS, manifiesta tener familiares viviendo en el extranjero. Así, aunque es un fenómeno generalizado, todos los departamentos tienen proporciones arriba del 11%, la migración es un fenómeno que generalmente ha afectado la zona oriental y el departamento de Cabañas en la zona para-central del país, zonas que fueron escenarios del conflicto armado en la década de los 80, período donde comienza la emigración masiva, y donde además se desarticuló la economía agro-exportadora basada en la producción del algodón, quedando el vacío económico que sirvió de factor esencial para impulsar el flujo migratorio.

Cuadro 1.3.
Hogares receptores de remesas según departamento

DEPARTAMENTO	Efectivo	Especie	Ambos	Total Receptores	% hogares Receptores	No Recibe
Ahuachapán	6,273	436	2,161	8,870	13.9	54837
Santa Ana	19,385	1,479	6,298	27,162	22.2	95043
Sonsonate	8,316	372	3,016	11,704	12.5	81876
Chalatenango	6,119	503	3,042	9,664	23.7	31139
La Libertad	16,148	1,032	4,760	21,940	14.9	125704
San Salvador	53,547	4,598	17,841	75,986	16.2	393261
Cucatlán	4,895	301	1,782	6,978	16.8	34618
La Paz	8,232	540	2,819	11,591	19.3	48577
Cabañas	6,080	215	1,750	8,045	28.1	20535
San Vicente	3,596	118	1,712	5,426	16.4	27750
Usulután	11,350	837	4,600	16,787	22.4	58217
San Miguel	21,171	350	8,138	29,659	27.2	80386
Morazán	9,282	132	2,644	12,058	32.9	24589
La Unión	16,966	678	5,296	22,940	37.7	37833
Total	191,360	11591	65,859	268,810	19.4	1114365
% del Total POB	14	1	5		20	80

Fuente, Elaboración propia con base en EHPM, 1999.

Cuando se examinan los hogares receptores de remesas, la proporción nacional aumenta al 20%, dado que en un hogar pueden recibir ayuda, no sólo de familiares, sino que también de amigos, compadres, vecinos, etc. Nuevamente, el 37.7% de hogares afirman recibir RF en el departamento de La Unión, siguiéndole en orden de importancia Morazán, 32.9% y Cabañas, 28.1%. En el otro extremo, el departamento de Sonsonate tiene la proporción más baja con el 12.5%. Así, los primeros departamentos mencionados poseen la característica fundamental de ser economías locales basadas en las RF. Como los datos señalan, la captación de RF es un fenómeno generalizado, pero se concentra de manera mayoritaria en los departamentos de la zona oriental.

Estos datos nos muestran la estrecha vinculación entre el número de hogares receptores y la proporción de hogares con miembros en el exterior, los departamentos que poseen una alta proporción de hogares con miembros en el exterior, son también los que tienen más altas proporciones de hogares que son receptores de remesas. El caso del departamento de La Unión ejemplifica con claridad la relación anterior, aquí, el 29.5% de los hogares afirma tener algún familiar viviendo en el extranjero; y el 37.7% señala que recibe algún tipo de ayuda familiar, la relación entre remesas y migración de establece de manera clara.

En el Cuadro 1.4 se muestra la relación existente entre la proporción de hogares receptores de remesas y el nivel de ingresos de la familia

Cuadro 1.4
Hogares receptores de remesas por tramos de remesa e ingreso familiar

Colones por Mes)	Tramos de Remesa Recibida						Total	
	Tramos de Ingreso	Menos 400	400-999	100-1499	1500-1999	2000-2499		2500- más
menos 400		5,995					5,995	
400-999		13,619	19,979				33,598	
1000-1499		8,443	15,942	7,621			32,006	
1500-1999		9,848	11,107	3,607	8,142		32,704	
2000-2499		8,407	10,994	3,775	2,474	2,955	28,605	
2500-2999		5,637	6,939	1,905	2,083	727	4,352	21,643
3000-3999		7,764	10,285	5,044	3,833	1,723	4,325	32,974
4000-4999		7,083	6,613	1,373	2,704	996	2,956	21,725
5000-5999		2,846	5,443	1,647	1,904	1,412	3,113	16,365
6000-6999		2,069	3,251	1,090	1,112	1,171	2,154	10,847
7000- más		9,558	9,413	1,706	1,009	2,469	8,163	32,318
Total		81,269	99,966	27,768	23,261	11,453	25,063	268,780

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999. Elaboración propia.

En el cuadro anterior, se observa la relación entre los hogares receptores de remesas por tramos de ingreso familiar, como puede observarse, la mayor proporción de hogares receptores se encuentran en el tramo de ingresos de 1,000 a 3,999 colones, donde se encuentra el 55.04% de los hogares; mientras que aquellos que tienen menos de 1000 colones de ingreso familiar, apenas representan el 12.73%. Así, la mayor cantidad de hogares receptores se encuentran en el sector de los **pobres relativos**, quienes son los que poseen los recursos, activos e ingresos necesarios para realizar la inversión y los gastos del viaje; los pobres estructurales quedan fuera de la posibilidad de mejorar su nivel de vida y superar su situación de pobreza a través de la migración. De la misma línea, cuando los ingresos de las familias aumentan, disminuyen la proporción de las familias receptoras, aunque el monto de las remesas que reciben también aumenta.

Las relaciones antes mencionadas permiten sostener que el monto de las remesas que las familias reciben en el país, tiene una estrecha vinculación con los ingresos familiares, la mayor proporción de familias que reciben remesas se ubican, como hemos analizado antes, en el sector de las familias pobres relativas, quienes pueden acceder a la satisfacción de sus necesidades de alimentos, y poseen algunos recursos que les permiten costear los gastos del viaje y de la inserción laboral y social del emigrante. Así, la posición socio-económica de la familia, es un factor de peso en el análisis de la migración y de la captación de las RF, los datos antes analizados cuestiona la tesis que sostiene que una variable de expulsión de población es la situación de pobreza, la que actúa de manera directamente proporcional a la decisión de emigrar; como se ha señalado, no son los más pobres quienes tienen las condiciones y recursos para decidir emigrar, sino aquellos individuos y familias quienes poseen la información, recursos y canales sociales que les permiten la movilidad migratoria.

1.2 El efecto macroeconómico

A partir de la década de los 80, El Salvador ha contado con flujos de crecimiento continuo de remesas que los salvadoreños viviendo en el exterior envían a sus familiares. Diversos estudios han demostrado el impacto que estos flujos de divisas han provocado en la estructura económica nacional (García 1994, 1995, 1997; FUNDE, 1997, 1999; FUSADES, 1995) Todos ellos han concluido que las remesas se han constituido como la entrada de divisas más importante de la economía nacional, ha servido como ancla para la estabilidad macroeconómica de la que el país ha gozado en los últimos años permitiendo un crecimiento sostenido de las Reservas Internacionales Netas, al cierre de la Brecha Comercial, cada vez más amplia; a la estabilidad del tipo de cambio, contribuyendo a crear las condiciones para la implementación de la Ley de Integración Monetaria; y ha contribuido de manera sustantiva al crecimiento del Producto Interno Bruto.

El impacto macroeconómico de las remesas familiares (RF) se refleja en el Cuadro 1.5 Un primer elemento salta a la vista, las RF han aumentado de manera constante y sostenida desde los 80, a un ritmo promedio anual del 11.8%. Han pasado de ser 60 millones de dólares, hasta la cifra de 1,750 en el 2000 (Gráfico 1). En los primeros siete meses del presente año han llegado a un monto de 1,083.9 millones de dólares. Para el año 2000 las RF han significado el 13.2% del PIB, el 35.4% del total de las importaciones (4.2. meses de importaciones), y el 130.5% del total de las exportaciones, excluyendo la maquila.

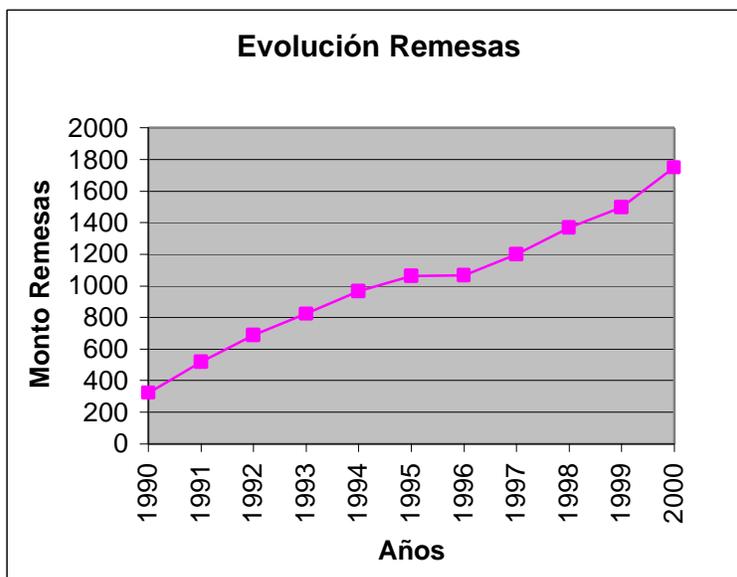
Cuadro No. 1.5

El Salvador 1976-2000: Remesas familiares (en millones de dólares)

Año	Remesas	% de export.*	% de import.	% del PIB
1976	28	3.7	3.7	1
1977	34	3.5	3.6	1
1978	45	5.7	4.4	1.3
1979	49	4.3	4.7	1.2
1980	60	5.5	6.2	1.5
1981	75	9.4	7.6	2
1982	87	12.5	10.2	2.3
1983	97	12.8	10.9	2.8
1984	121	16.7	12.4	3.3
1985	102	15	10.6	2.5
1986	135	16.5	15.2	3.2
1987	169	28.6	17	3.8
1988	194	31.9	19.3	4.2
1989	204	40.9	17.7	4.1
1990	322	55.5	25.5	5.9
1991	518	88.1	36.8	9.8
1992	686	114.7	40.4	11.5
1993	822	110.8	42.7	11.8
1994	964	117.5	42.8	12
1995	1063	105.8	37.2	11.2
1996	1068	104.2	40	10.3
1997	1200	88.3	32.1	10.5
1998	1368	108	34.5	11.5
1999	1497	128	36.7	12
2000	1750	136.4	37	13.8

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador

Gráfico 1



Si bien es cierto que las RF han contribuido a generar los beneficios que hemos enumerado antes, también han generado una serie de distorsiones en el estilo del crecimiento de la economía que ellas mismas han posibilitado.

En primer lugar, las Remesas han generado una expansión de la demanda agregada sin que ello se traduzca en un incremento de igual magnitud de la inversión, especialmente en los sectores reales de la economía, la agricultura y la industria. Los relativamente altos niveles de crecimiento económico de los primeros años de la década pasada, no tuvo en la agricultura y en la industria sus pilares fundamentales, más bien fueron los sectores comercio y los servicios los que sirvieron de motor para generar esas altas tasas de crecimiento del PIB, contribuyendo a generar un proceso de “terciarización” del aparato productivo. Este proceso es todavía más sensible en aquellos departamentos y comunidades con fuertes tasas de emigración internacional y receptores de Remesas Familiares (García, 1994, 1995; FUNDE, 1997, 1999)⁴..

En segundo lugar, el masivo ingreso de divisas, que representan las RF a título de subsidio externo⁵, ha creado las condiciones para estimular el constante aumento de las importaciones, sector que se ha constituido en el principal abastecedor de la expansión creciente del consumo, especialmente de bienes no duraderos. Igualmente, esta expansión del sector importador no ha sido acompañada por un crecimiento, igualmente sostenido de las exportaciones. En este orden, son las importaciones las que se han constituido en el principal motor de crecimiento, y la sostenibilidad del mismo estará determinada por la existencia y la necesidad, cada vez mayor, de divisas (RF). Esta dependencia y

⁴ En algunos casos, especialmente en el norte del departamento de San Miguel, la demanda de crédito es prácticamente nula.

⁵ En efecto, las RF significan un subsidio externo ya que el esfuerzo de generación no descansa en el aparato productivo nacional, sino en el esfuerzo que se realiza en la economía de Estados Unidos.

necesidad es fundamental para cerrar la brecha comercial y amortiguar los efectos de una eventual crisis del sector externo de la economía.

En resumen, El Salvador ha construido un modelo económico basado en el desarrollo del sector terciario y en el crecimiento de las importaciones, desestimulando el ahorro y las inversiones en los sectores productivos reales; se trata de una economía basada en las remesas como el principal articulador del aparato productivo y comercial. Por tanto, desde los años 80 se comienza a depender cada vez más de las remesas, y en la medida que la economía depende cada vez más de este subsidio, se vuelve más vulnerable. De tal manera que, a pesar de las ventajas apuntadas antes en relación al equilibrio de la balanza de pagos y al impacto en la tasa de cambio, la entrada masiva de divisas, sin un acompañamiento de un crecimiento del ahorro y de la inversión interna, produce la necesidad de una mayor cantidad de divisas, exacerbando el nivel de dependencia de la economía con el país receptor de emigrantes.

A nivel social, las RF y la emigración que las produce, han tenido un doble efecto. En primer lugar, la emigración alivia la presión social sobre el empleo, los servicios sociales y sobre el acceso a activos productivos, produciendo un efecto de amortiguador de un potencial conflicto social. Y en segundo lugar, la emigración y el envío de remesas representa una estrategia de combate a la pobreza, la margen de las políticas públicas; para el emigrante representa la posibilidad de mejorar la calidad de vida, y para las familias receptoras un aumento de sus ingresos que les permite satisfacer sus necesidades, no sólo básicas, sino que también suntuarias, como se verá más adelante, el uso de las RF se vuelca masivamente a satisfacer las necesidades de consumo inmediato. Para las familias receptoras, el ingreso en concepto de remesas representa el 49.8% del ingreso familiar mensual, lo que significa un subsidio de los ingresos familiares de carácter muy significativo, sin el cual las necesidades de alimentación, salud, educación y vivienda no podrían ser satisfechas.

1.3. Uso de las Remesas Familiares.

Uno de los temas básicos en la discusión nacional, se refiere al destino de las RF, al uso que cada familia receptora le da a estos recursos extraordinarios. Como ha sido la tendencia nacional, casi el 80% de los hogares destinan las RF para sufragar los gastos de consumo de sus familias, en el área rural esta proporción aumenta hasta el 84%, es decir, las RF son recursos orientados hacia el consumo, muchas veces suntuario, de las familias receptoras. Solamente el 1.5% utiliza estos recursos para la inversión (comercio e insumos agrícolas) y una proporción igualmente pequeña, 1.94%, lo destina hacia el ahorro. El pago de los gastos médicos y de educación de las familias tienen porcentajes del orden del 4.4% y 9% respectivamente, como se puede observar en el cuadro 1.6. Los datos, tampoco permiten observar diferencias sustanciales entre las áreas de residencia.

Cuadro 1.6

Hogares por destino de las remesas, según área de residencia

Destino	Total país		Urbano		Rural	
	N°	%	N°	%	N°	%
Consumo	247,854	79.66	151,352	77.04	96,502	84.15
Vivienda	7,588	2.44	6,917	3.52	671	0.59
Comercio	2,321	0.75	1,672	0.85	649	0.57
Gastos Médicos	13,808	4.44	9,709	4.94	4,099	3.57
Gastos en Educación	28,184	9.06	19,407	9.88	8,777	7.65
Compra Insumos Agrícolas	2,249	0.72	536	0.27	1,713	1.49
Ahorro	6,044	1.94	4,724	2.40	1,320	1.15
Otros	3,106	1.00	2,154	1.10	952	0.83
Total	311,154	100	196,471	100	114,683	100

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999.

Como se puede apreciar, el consumo domina casi totalmente el destino que las familias dan a las RF y, aunque se carece de información exacta, se presume que se trata de un consumo suntuario, como se anunció antes, satisface necesidades de otra naturaleza y no tanto las básicas.

El impacto macroeconómico de este tipo de uso de las RF, configura una de las debilidades más importante del modelo económico, las expansión de las importaciones y el estancamiento de las exportaciones. Tal característica ha llevado hacia una expansión de la demanda agregada sin su correspondiente crecimiento de la inversión en los sectores reales de la economía. Este proceso ha producido una estructura productiva vulnerable y cuya reproducción depende, en lo fundamental, de la entrada de cada vez crecientes flujos de divisas, tal y como lo hemos planteado en el apartado anterior.

Aunque los datos anteriores no lo reflejan, diversos estudios han señalado que el uso y el destino de las remesas es determinado por los que envían las RF y no tanto por los receptores de las mismas, (García, 1995; FUSADES, 1996). En efecto, son los emigrantes los que deciden el destino del dinero que envían a sus familiares; por tanto, las familias receptoras poseen márgenes muy limitados en la administración de los recursos, especialmente en lo que se refiere a la decisión sobre los usos de las RF. Esto implica que, para cambiar el destino de las remesas y orientarlas hacia usos productivos, debería de incidirse en la orientación de conducta de quien envía la remesa.

Con todo, uno de los grandes desafíos nacionales ha sido la creación de mecanismos, instrumentos y estímulos que orienten, de manera importante, estos recursos externos hacia el ahorro y la inversión. Hasta ahora se han diseñado muchas propuestas, pero ninguna ha sido implementada de manera consistente (García, 1996; FUSADES, 1996; FUNDE, 1999). Y cuando se han implementado, han mostrado signos de poca eficacia como el caso de un

proyecto de ahorro y crédito para familias receptoras que desarrolló FEDECACES, o la línea de crédito para vivienda que creó el Banco Central de Reserva.

2. REMESAS FAMILIARES Y MICROEMPRESA

Aunque ya se han realizado estudios mostrando estrategias para orientar las RF hacia fines productivos, las relaciones entre estas y la microempresa han sido poco estudiadas. En esta área se conocen de tres investigaciones. La primera de ellas, realizado a finales de los 80, (López Cáliz y Seligson, 1990) en muestra de 211 unidades empresariales. El estudio llega a tres grandes conclusiones: en primer lugar sostiene que las remesas resultan en un factor fundamental para el funcionamiento de las actividades empresariales, sin las cuales éstas no pueden realizar sus actividades, lo que genera una dependencia de la necesidad del subsidio externo. En segundo lugar, la mayoría de las microempresas que invierten RF se encuentran localizados en el sector comercial y restaurantes, el número de microempresas del sector industrial o artesanal, es insignificante. Y en tercer lugar, la mayoría de los unidades empresariales, presentan problemas de rentabilidad, se trata de empresas de sobre vivencia con muy opciones y oportunidades de expansión. El estudio, finalmente, agrega una serie de recomendaciones de política y de estrategia más bien orientada hacia la articulación de un nuevo esquema financiero que le permita al sistema bancario nacional captar las divisas y, de esta manera, estimular la inversión, estrategias que fueron implementadas a principios de la década de los 90.

La segunda investigación se realiza a mediados de los 90, (FUNDE 1997), la gran conclusión a la que llega es a sostener la relación existente entre la migración internacional, especialmente el retorno, y la posibilidad de creación de micro y pequeñas empresas en El Salvador, la investigación pone el énfasis en los posibles retornados como los sujetos con mejores y mayores condiciones y recursos para iniciar una empresa. En muchos casos, el objetivo de la migración se refiere no tanto a la posibilidad de establecerse permanentemente en el país receptor, sino que se plantea con el objetivo de la posibilidad de captar ahorros, herramienta y maquinaria, así como destrezas, habilidades y conocimientos que les permitan la creación y desarrollo de una micro o pequeña empresa en el país.

En relación a las características de las microempresas, la investigación encuentra que los montos de inversión se ubican en un rango muy amplio, entre 300 colones y 240 mil colones, la mayoría son empresas formales y se ubican en el sector terciario de la economía. Igualmente se concluye que, a la vez que el retorno significa una transferencia directa de capital financiero para realizar la inversión necesaria para la creación de las microempresas, también significa transferencia de capital humano y social de igual importancia; en efecto, el emigrante ya es una persona en edad productiva y con un nivel educativo superior a la media nacional, a ello habrá que agregarle los conocimientos, las habilidades y el manejo de maquinaria y tecnología superior a la que existe a nivel nacional.

Así las cosas, la migración tiene la posibilidad de convertirse en una fuente muy importante no sólo de transferencia de divisas, sino también de transferencia de conocimientos, destrezas y de habilidades, es decir de capital humano y social acumulado durante la permanencia del emigrante en el país

receptor, resulta estratégico el diseño de políticas y de proyectos que permitan el aprovechamiento de este capital humano y social para el desarrollo nacional.

Finalmente, el estudio plantea algunas dudas respecto de la sostenibilidad de las microempresas creadas con remesas familiares o con fondos de los retornados, algunas de las empresas consideradas en el estudio habían cerrado sus operaciones y el microempresario había retornado de nuevo a Estados Unidos, precisamente por la presencia de factores externos que operan como elementos disuasivos de la inversión como un entorno desfavorable para la pequeña y microempresas, problemas de seguridad ciudadana o la inadecuación de la tecnología y las características de las empresas con las características de los mercados nacionales o locales.

La tercera investigación fue realizada a finales de los década de los 90 (FUNDE, 1999), donde nuevamente las relaciones entre las RF y la microempresas son analizadas a partir no sólo de la transferencia de recursos financieros de inversión para el inicio y desarrollo de las microempresas, sino en el impacto que se produce en el sector por la transferencia de capital humano y social que también se realiza. Si embargo la investigación se realizó a través del estudio de dos ejes: la relación entre el monto de las remesas captadas y la posibilidad de constituir microempresas exitosas, es decir, entre mayor es el monto captado de RF, mayor será el éxito de la microempresa constituida. El segundo eje se refiere a la conexión entre el uso de tecnología y la posibilidad de construir microempresas con probabilidades de lograr que estas sean sostenibles y con condiciones de acumulación

Los resultados de esta investigación demuestra tres conclusiones interesantes: en primer lugar, se afirma que las remesas no son factores determinantes para el inicio de un negocio; en segundo lugar, que el éxito del negocio está relacionado más con el uso de tecnología, habilidades y conocimiento; y finalmente que la tecnología y productos de Estados Unidos contribuyen de manera significativa al desarrollo de las microempresas.

A partir de los resultados de las investigaciones anteriores, a continuación se analizan las características básicas de las microempresas que invierten en el negocio las RF y el diseño de estrategias que permitan generar las condiciones para potenciar el uso de productivo de aquellas mediante la generación de estímulos e incentivos para la creación y desarrollo.

2.1. Características de los microempresarios y destino de las RF

En este apartado se analiza el impacto que han tenido los RF en el sector de la microempresas del país, el monto y uso de las mismas. Se trata de explorar cuán importante son estos recursos y si están sirviendo como instrumento financiero para incrementar sus niveles de inversión, mejorando su actividad económica y elevando sus niveles de rentabilidad.

Un primer acercamiento de nuestro trabajo al tema nos proporciona los datos del cuadro 2.1

Cuadro 2.1.
Microempresarios que Reciben Remesas Por Área, Según Departamento.

Departamento	Total País		Total Urbano		Total Rural		Total AMSS	
	SI RR	% TOTAL MICROEM						
Ahuachapán	3273	18.1	1488	18.6	1785	17.6		
Santa Ana	9785	23	6825	23.2	2960	22.5		
Sonsonate	5324	13.4	4032	16.6	1292	8.3		
Chalatenango	3420	23.7	2115	27.6	1305	19.2		
La Libertad	8369	17.4	6169	21.1	2200	11.7	2839	18.6
San Salvador	23329	13.4	22726	13.7	603	7.1	21340	13.7
Cuscatlán	3230	17.3	2350	23.7	880	10		
La Paz	5012	20.3	2800	19.4	2212	21.7		
Cabañas	1850	27	1250	28.9	600	23.8		
San Vicente	1156	12.7	836	13.8	320	10.5		
Usulután	6645	21.5	3795	21.7	2850	21.3		
San Miguel	9145	25.4	7473	29.4	1672	15.7		
Morazán	3634	29.2	1914	30.2	1720	28.2		
La Unión	6940	29.7	2332	24.2	4608	33.6		
TOTAL	91112	18.2	66105	18.5	25007	17.7	24179	14.1

SI RR: Sí Recibe Remesas

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999.

En el cuadro anterior se presenta la proporción de microempresas que reciben RF, por departamento y área. A nivel general 91,112 microempresas son receptores de RF, representando el 18.2% del total de microempresas. Esta proporción es ligeramente superior en las áreas urbanas que en las rurales. Las diferencias departamentales son importantes; nuevamente las microempresas de los departamentos de la zona oriental son las que presentan las mayores proporciones, para Morazán es el 29.2% y para La Unión es el 29.7%. En el otro extremo, los departamentos de Sonsonate, San Salvador y La Libertad con el 13.4%. son los que tienen los niveles más bajos de microempresas que captan remesas familiares.

Las cifras anteriores coinciden con los datos referidos a las familias receptoras de RF que hemos analizado en el apartado anterior, allá igualmente el 20% de

las familias son receptoras de remesas y los departamentos de La Unión y Morazán muestran las mayores proporciones. El número de microempresarios que reciben remesas, no es nada despreciable: 1 de cada 5, proporción que representa un universo importante para el diseño de estrategias orientadas hacia la inversión productiva de las RF.

Este grupo representa el objeto de análisis y sujeto de las intervenciones y estrategias para crear las condiciones de usar productivamente las remesas que las microempresa ya establecidas captan. Es decir, son unidades económicas que ya reciben el subsidio externo y que tienen la condición necesaria para que las estrategias formuladas para la orientación productiva tenga posibilidades de implementarse. A continuación, se analizan las características económicas de las microempresas que captan remesas.

Cuadro 2.2
Microempresas que captan remesas por el destino de las mismas, según departamentos
Total País

Departamento	Destino de la ayuda (%)								Total
	Consumo	Vivienda	Negocio	G. Médicos	G. Educ.	Insumos Agro	Ahorro	Otros	
Ahuachapán	92.6	0	1.5	1.5	1.5	0	1.5	1.5	100
Santa Ana	82.4	5.2	3.5	1.6	5.6	0	1.7	0	100
Sonsonate	83.3	1	1	4.3	8.2	0	2.2	0	100
Chalatenango	80.1	4.8	1.3	1.3	8.8	2.4	1.3	0	100
La Libertad	79.8	4.3	0.4	4.2	8.2	0	1.6	1.5	100
San Salvador	75.3	1.6	2.3	7.2	7.9	0.3	2.6	2.7	100
Cucatlán	76.2	3.2	4.5	4.5	10.5	0	0	1.2	100
La Paz	82.4	2	5.1	5.1	6.7	0	0	0	100
Cabañas	81.6	1.9	2.4	2.4	6.1	0	2.4	0	100
San Vicente	80.2	2.8	2.8	2.8	5.7	2.8	2.8	2.8	100
Usulután	83.4	1.9	0	0	9.7	0	2.8	0.5	100
San Miguel	87.2	2.9	0	0	4.2	0	0	1.4	100
Morazán	78.1	0	3.7	3.7	11.2	1.6	0.8	0.8	100
La Unión	82.9	0	2.5	2.5	7.5	0	1.8	0.7	100
TOTAL	80.7	2.3	2.1	4.3	7.4	0.3	1.7	1.2	100

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999. Elaboración propia.

En el cuadro 2.2. se explora el destino que los microempresarios receptores dan a las remesas. Al igual que los grupos familiares, el 80.7% de los microempresarios destinan las RF al consumo y solamente el 3.8%, lo destina hacia la inversión de su negocio o al ahorro. En términos absolutos solamente 2,058 microempresas destinan las RF hacia la inversión. Un 7.4% los destina a la educación y un 4.3% a gastos de salud. Como puede concluirse, las necesidades de consumo, más que las generadas por el negocio, son las que determinan el uso de las remesas. Nuevamente, el gran desafío nacional es transformar este patrón, generar incentivos, políticas y estrategias que permitan una reorientación en el uso de las RF. Sí se sigue este esquema, las RF no

constituirán un factor de desarrollo sostenible en la economía de la micro y pequeña empresa del país. La potencialidades pueden ser significativas, un estudio de CEPAL señalaba que el 30% de las familias receptoras estaba dispuesta a invertir las remesas en un negocio, pero que carecía de información, créditos asistencia técnica e incentivos para poner en marcha la empresa.

En el siguiente cuadro se muestra información referida a la rama de actividad económica donde se localizan los microempresarios que reciben remesas e invierten en el negocio las mismas.

Cuadro 2.3.

Microempresarios que invierten remesas por rama de actividad económica según departamento

DEPARTAMENTO	Industria	Comercio, Hoteles y Restaurantes	Transporte y Comunicaciones	Intermediarias Financieras	Servicios Comunes, salud y enseñanza	Otra	Total
Ahuachapán	0	48	0	0	0	0	48
Santa Ana	0	364	0	0	0	0	364
Sonsonate	0	56	0	0	0	0	56
Chalatenango	0	47	0	0	0	0	47
La Libertad	0	37	0	0	0	0	37
San Salvador	0	602	0	0	0	0	602
Cuscatlán	0	127	0	0	47	0	174
La Paz	0	293	0	0	0	0	293
Cabañas	0	50	0	0	0	0	50
San Vicente	0	38	0	0	0	0	38
Usulután	0	0	0	0	0	0	0
San Miguel	0	0	0	0	0	0	0
Morazán	0	152	0	0	0	0	152
La Unión	0	72	0	53	0	72	197
TOTAL	0	1886	0	53	47	72	2058
Porcentaje		91.6	0	2.6	2.3	3.5	100

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999. Elaboración propia.

En el cuadro anterior se observa que de las empresas que destinan las RF a la inversión, 2,058 microempresarios, el 91.6% se ubican en el sector del comercio, hoteles y restaurantes, ninguna en el sector industrial, y el resto, en otros servicios. En ningún caso existen empresas en el sector industrial, y agrícola, en este sentido, todas las microempresas se localizan en el sector terciario de la economía. En este sentido, los microempresarios que invierten las remesas que captan, encuentran las oportunidades de inversión en este sector, en el pequeño comercio y otros servicios, así habrá que realizar esfuerzos importantes para que las inversiones puedan orientarse hacia otros sectores de la economía. Por otro lado, los datos son congruentes con la dinámica económica nacional, en donde los sectores más dinámicos de la economía en la última década han sido los sectores comercial y de servicios, los mismos que han servido de motor del crecimiento de la economía nacional.

En el cuadro 2.4 se muestra información referida los microempresarios receptores de remesas por tramos de ingreso de la familia según los departamentos del país.

Cuadro 2.4
Hogares de microempresarios por tramo de ingreso familiar según departamento

DEPARTAMEN- TO	TRAMOS DE INGRESO FAMILIAR MENSUAL																						
	<400	%	400- 999	%	1000-1499	%	1500-1999	%	2000-2499	%	2500-2999	%	3000-3999	%	4000-4999	%	5000-5999	%	6000-6999	%	>7000	%	TOTAL
Ahuachapán	85	2.6	421	12.9	303	9.3	181	5.5	399	12.2	325	9.9	676	20.7	303	9.3	303	9.3	0	0	277	8.5	3273
Santa Ana	74	0.8	677	6.9	1286	13.1	950	9.7	1007	10.3	643	6.6	2139	21.9	546	5.6	711	7.3	256	2.6	1496	15.3	9785
Sonsonate	56	1.1	0	0	516	9.7	744	14	460	8.6	428	8	708	13.3	560	10.5	676	12.7	336	6.3	840	15.8	5324
Chalatenango	47	1.4	275	8	188	5.5	402	11.8	543	15.9	308	9	456	13.3	369	10.8	329	9.6	181	5.3	322	9.4	3420
La Libertad	0	0	37	0.4	882	10.5	694	8.3	1070	12.8	348	4.2	1765	21.1	781	9.3	705	8.4	311	3.7	1776	21.2	8369
San Salvador	0	0	1439	6.2	1016	4.4	1463	6.3	2221	9.5	319	1.4	2535	10.9	3299	14.1	1859	8	2587	11.1	6591	28.3	23329
Cucatlán	127	3.9	174	5.4	47	1.4	569	17.6	141	4.4	127	3.9	428	13.3	235	7.3	141	4.4	409	12.7	832	25.8	3230
La Paz	0	0	158	3.2	438	8.7	326	6.5	787	15.7	573	11.4	247	4.9	708	14.1	405	8.1	382	7.6	988	19.7	5012
Cabañas	25	1.4	195	10.5	105	5.7	215	11.6	115	6.2	220	11.9	165	8.9	155	8.4	230	12.4	100	5.4	325	17.6	1850
San Vicente	0	0	0	0	160	13.8	190	16.4	38	3.3	38	3.3	232	20.1	114	9.9	194	16.8	0	0	190	16.4	1156
Usulután	0	0	561	8.4	259	3.9	794	11.9	984	14.8	492	7.4	742	11.2	1329	20	535	8.1	138	20.1	811	12.2	6645
San Miguel	0	0	773	8.5	700	7.7	1478	16.2	914	10	773	8.5	846	9.3	1055	11.5	773	8.5	423	4.6	1410	15.4	9145
Morazán	205	5.6	271	7.5	218	6	377	10.4	628	17.3	317	8.7	284	7.8	284	7.8	99	2.7	337	9.3	614	16.9	3634
La Unión	0	0	485	7	553	8	932	13.4	754	10.9	644	9.3	716	10.3	534	7.7	269	3.9	481	6.9	1572	22.7	6940
TOTAL	619	0.7	5466	6	6671	7.3	9315	10.2	10061	11	5555	6.1	11939	13.2	10272	11.3	7229	7.9	5941	6.5	18044	19.8	91112

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999. Elaboración propia.

Una primera conclusión que se obtiene es que la mayoría de este sector (20%) tiene ingresos superiores a los 7,000 colones mensuales: se trata de microempresarios con ingresos propios de los sectores sociales medios, mientras que aquellos que caen bajo la línea de pobreza, ingresos inferiores a los 1,500 colones mensuales, representan solamente el 14%. Ello quiere decir que la mayoría de microempresarios receptores de RF no son pobres y una buena proporción obtienen ingresos superiores a la media nacional. La mayoría de los microempresarios que obtienen ingresos superiores a los 7,000 colones se concentran en el departamento de San Salvador y Cuscatlán, seguidos por los departamentos de la zona oriental. En el otro extremo, los microempresarios que tienen ingresos inferiores, prevalecen en los departamentos de San Vicente y Santa Ana. Estas características son bastante parecidas a las que tienen los hogares receptores de RF.

En síntesis, la información presentada hasta este momento permite concluir que una buena proporción de hogares de microempresarios reciben RF, (1 de cada 5), estos hogares provienen mayoritariamente de los sectores sociales medios y no de los grupos sociales en pobreza. De estos hogares solamente una pequeña proporción destina esos recursos a la inversión productiva, y cuando lo hace, las microempresas se ubican en el sector comercial, hoteles y restaurantes, en su mayoría. No existen diferencias departamentales fundamentales, aunque en aquellos de la zona oriental aparecen con mayor frecuencia.

En el cuadro 2.5 se muestran datos sobre el impacto en el empleo de las microempresas que reciben remesas y la invierten en el negocio

Cuadro 2.5

Microempresarios que reciben remesas y personal contratado, según área

Area	Personal Contratado		Total
	Masculino	Femenino	
Urbana	274	2094	2368
Rural	604	700	1304
Metropolitana	78	602	680
Total país	878	2794	3672

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999. Elaboración propia.

Como puede observarse, el impacto en el empleo es mínimo: en total estas microempresas sólo generan 3,672 empleos, es decir en promedio cada microempresa genera 1.8 empleos. Se trata de unidades de producción muy reducidas y que su impacto en la redistribución, medido por la cantidad de empleos generados, no tiene mayor relevancia. Nuevamente, en esta área se vuelve imprescindible la formulación de políticas y de estrategias para que

estos recursos puedan, no sólo, ser invertidos de manera productiva, sino que también, tengan un impacto significativo en la generación de empleo y de ingresos de las familias vinculadas a la esfera de las remesas.

En el cuadro 2.6 contiene información que complementa el análisis precedente, presenta datos en torno a sí las microempresas que destinan remesas al negocio han realizado alguna inversión productiva.

Cuadro 2.6
Microempresas que destinan remesas a negocio y si realizó alguna inversión, según departamento

Departamento	Realizó inversión		
	Si	No	Total
Ahuachapán	0	48	48
Santa Ana	0	364	364
Sonsonate	0	56	56
Chalatenango	0	47	47
La Libertad	0	37	37
San Salvador	132	470	602
Cuscatlán	0	174	174
La Paz	0	293	293
Cabañas	0	50	50
San Vicente	0	38	38
Usulután	0	0	0
San Miguel	0	0	0
Morazán	0	152	152
La Unión	0	197	197
TOTAL	132	1926	1926

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999. Elaboración propia.

Como puede apreciarse, al igual que el impacto en el empleo, muy pocas microempresas han realizado inversiones en su negocio, solamente el 6.8% del total de microempresas han realizado alguna inversión y todas ellas localizadas en el departamento de San Salvador, ello es posible dado que en este departamento se concentra las mejores condiciones para realizar inversiones en el negocio. Tal situación está apuntando hacia al constitución de unidades empresariales que requiere poco nivel de inversión y de escasas posibilidades de expansión, estamos ante unidades de producción poco dinámicas que implican únicamente las posibilidades de sobre vivencia de los microempresarios.

En el siguiente cuadro se muestra un indicador de la dinámica empresarial de los microempresarios. Se consigna información en torno a la posibilidad de ahorrar parte de las ganancias obtenidas en el negocio

Cuadro 2.7
Microempresarios que Destinan remesas a su negocio, si ahorran parte de ganancias, según departamento

Departamento	Ahorra parte de ganancias		
	Si	No	Total
Ahuachapán	0	48	48
Santa Ana	273	91	364
Sonsonate	0	56	56
Chalatenango	0	47	47
La Libertad	0	37	37
San Salvador	0	602	602
Cuscatlán	0	174	174
La Paz	0	293	293
Cabañas	0	50	50
San Vicente	0	38	38
Usulután	0	0	0
San Miguel	0	0	0
Morazán	86	66	152
La Unión	0	197	197
TOTAL	359	1699	2058

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999. Elaboración propia.

Como puede observarse, solamente el 17.4% de las microempresas tienen la posibilidad de ahorrar parte de las ganancias que obtienen en el negocio y se concentran en los departamentos de Santa Ana y Morazán, en el primero la proporción es del 75% y en el segundo es del 56.6% de las microempresas. Aunque existen estas diferencias departamentales, la proporción de empresas dinámicas y con posibilidades de expansión es baja. Como tal, las empresas se caracterizan por presentar procesos de acumulación simple, con escasas posibilidades de ahorro y de inversión, son unidades pequeñas de poca generación de empleo y de generación de ingresos que únicamente permiten la satisfacción de las necesidades de la familia del microempresario.

Siguiendo con las características productivas de la microempresas que invierten remesas en su negocio, el cuadro que sigue señala la fuente principal de ingresos del negocio.

Cuadro 2.8
Microempresas que destinan remesas a su negocio y
principal fuente de ingresos, según departamento

Departamento	Principal fuente de ingresos				Total
	Este negocio	Otro negocio	Remesas	Aportes familiares	
Ahuachapán	0	0	0	48	48
Santa Ana	273	0	0	91	364
Sonsonate	56	0	0	0	56
Chalatenango	47	0	0	0	47
La Libertad	37	0	0	0	37
San Salvador	470	0	0	132	602
Cuscatlán	127	0	0	47	174
La Paz	214	79	0	0	293
Cabañas	25	0	25	0	50
San Vicente	38	0	0	0	38
Usulután	0	0	0	0	0
San Miguel	0	0	0	0	0
Morazán	152	0	0	0	152
La Unión	125	0	72	0	197
TOTAL	1564	79	97	318	2058

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999. Elaboración propia.

Los datos señalan tres características dominantes de las microempresas que captan remesas y las invierten en el negocio. En primer lugar el 76% apunta que la fuente principal de ingresos de la familia es el negocio mismo, mientras que las remesas únicamente se constituye en la principal fuente de ingresos en el 4.7% de las unidades microempresariales. En segundo lugar, estas últimas microempresas se concentran en dos departamentos, Cabañas, donde la proporción es del 100%; y La Unión, donde el porcentaje es del 36.5%. Y finalmente, si para la inmensa mayoría de microempresas las remesas se constituyen como ingresos secundarios, podría deducirse o bien que los montos de remesas son bajos o que son ingresos no tan frecuentes como para convertirse en fuentes indispensables de ingresos de los grupos familiares de las microempresas.

En el siguiente cuadro se señala información en torno a si han recibido algún tipo de capacitación empresarial

Cuadro 2.9
Microempresarios que Destinan al Negocio las Remesas que Reciben,
si ha Recibido Capacitación, según Departamento

Departamento	Ha recibido capacitación		Total
	Si	No	
Ahuachapán	0	48	48
Santa Ana	0	364	364
Sonsonate	0	56	56
Chalatenango	0	47	47
La Libertad	0	37	37
San Salvador	0	602	602
Cuscatlán	0	174	174
La Paz	56	237	293
Cabañas	0	50	50
San Vicente	0	38	38
Usulután	0	0	0
San Miguel	0	0	0
Morazán	0	152	152
La Unión	0	192	197
TOTAL	56	2002	2058

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999. Elaboración propia.

Como ha sido la tendencia en los indicadores anteriores, solamente el 2.7% del total de microempresas que reciben e invierten remesas en el negocio, afirma que han recibido algún tipo de capacitación, la totalidad de ellas localizadas en el departamento de La Paz. Como puede concluirse, este sector de las microempresas no posee ni las condiciones de acumulación, ni de ahorro, ni el nivel de ganancias necesarias, para convertirse en sujetos de algún tipo de capacitación empresarial. Como se ha venido insistiendo, se trata de pequeñas unidades de producción, con pocos empleados y escasos ingresos, donde el impacto de cualquier tipo de capacitación sería bastante reducido.

Uno de los indicadores importantes para explorar la dinámica empresarial, es el acceso al crédito, en el cuadro siguiente se muestra la información al respecto.

Cuadro 2.10
Microempresarios que destinan remesas a su negocio y si han solicitado crédito
según departamento

DEPARTAMENTO					TOTAL
	SI Y LO OBTUVO	SI Y NO OBTUVO	EN TRAMITE	NO	
Ahuachapán	0	0	0	48	48
Santa Ana	91	0	0	273	364
Sonsonate	0	0	0	56	56
Chalatenango	0	0	0	47	47
La Libertad	37	0	0	0	37
San Salvador	264	0	0	338	602
Cuscatlán	0	0	0	174	174
La Paz	79	0	0	214	293
Cabañas	0	0	0	50	50
San Vicente	0	0	0	38	38
Usulután	0	0	0	0	0
San Miguel	0	0	0	0	0
Morazán	0	0	0	152	152
La Unión	72	0	0	125	197
TOTAL	543	0	0	1515	2058
	26.4	0	0	73.6	100

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999. Elaboración propia.

La información del cuadro nos muestra que casi las tres cuartas partes de la microempresas no ha solicitado algún tipo de crédito: (73.6%). Por otro lado, solamente el 26.4% si ha solicitado y ha obtenido algún crédito. El bajo nivel de acceso al crédito responde, en buena parte, a las características específicas que tipifican a las microempresas captadoras e inversoras de remesas, que como hemos analizado, se trata de unidades económicas pequeñas, con pocos empleados y de acumulación simple, donde el crédito, como instrumento financiero de expansión y de crecimiento de las empresas encuentra poco espacio y utilidad. Otros estudios han demostrado que son pocas las microempresas que tienen acceso al crédito, especialmente debido a las pocas oportunidades de tener acceso a este instrumento financiero, al carecer de las garantías necesarias para respaldar los recursos al menos en el sector financiero formal. Una de las estrategias que habrá que diseñar estaría referido a proyectos de crédito que permita a este sector tener acceso a recursos financieros para el desarrollo de sus actividades productivas.

En el siguiente cuadro se analiza la disponibilidad de materiales del sector de microempresarios que reciben remesas y las invierte en el negocio.

Cuadro 2.11**Microempresarios que Destinan Remesas a su Negocio por Materiales que disponen, según Departamento.**

Departamento	Materiales que disponen		Total
	Productos para venta	Materias Primas	
Ahuachapán	0	48	48
Santa Ana	364	182	546
Sonsonate	56	0	56
Chalatenango	47	0	47
La Libertad	37	0	37
San Salvador	602	0	602
Cuscatlán	127	0	127
La Paz	237	0	237
Cabañas	50	0	50
San Vicente	38	0	38
Usulután	0	0	0
San Miguel	0	0	0
Morazán	152	0	152
La Unión	72	53	125
TOTAL	1782	283	2065

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999. Elaboración propia.

Como era de esperarse según las características económicas de los microempresarios y especialmente por su ubicación en las ramas de actividad económica, hemos analizado antes que la mayoría se localiza en el comercio, hoteles y restaurantes, la gran mayoría posee “productos para la venta” en una proporción del 86%, y solamente el 14% afirma tener “materias primas”. En su mayoría, pues se trata de pequeñas unidades económicas, cuyo único recurso productivo es el producto que comercializan, sin poseer otro como maquinaria y equipo, algún tipo de estantería u otra infraestructura para el almacenamiento del producto. Así, el nivel de capitalización de este sector del microempresario resulta bajo.

Finalmente, en el cuadro que sigue, se presentan los problemas que manifiestan tener estos microempresarios.

Cuadro 2.12
Microempresas que Invierten Remesas en el Negocio y Problemas que enfrentan según Departamento

Departamento	Problemas								Total
	Falta de Clientes	Falta de créditos	Intereses altos	Falta Rec. Ec.	Bajas ganan.	Competencia excesiva	Clientes no pagan	Prob. Mercancía	
Ahuachapán	48	0	0	0	48	0	0	0	96
Santa Ana	91	91	0	91	182	273	0	0	728
Sonsonate	56	0	0	0	0	56	0	0	112
Chalatenango	47	47	47	47	47	47	0	0	282
La Libertad	0	37	0	0	37	37	0	0	111
San Salvador	264	0	0	0	0	78	0	0	342
Cuscatlán	174	127	0	174	0	94	0	80	649
La Paz	158	0	0	158	158	237	0	0	711
Cabañas	0	0	0	0	25	25	0	0	50
San Vicente	38	0	0	0	0	0	0	0	38
Usulután	0	0	0	0	0	0	0	0	0
San Miguel	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Morazán	33	0	0	66	33	33	33	0	198
La Unión	53	72	72	0	53	72	53	0	375
TOTAL	962	374	119	536	583	952	86	80	3692

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999. Elaboración propia.

Los problemas que manifiestan tener los microempresarios se refieren al área de mercadeo, “ausencia de clientes” con una proporción del 26%; y la existencia de “competencia excesiva” con un porcentaje del 25.8%; es decir que, el nivel de microempresarios quienes afirman tener problemas de mercado se ubica arriba del 50% del total de respuestas. Problemas de créditos, ya sea por su escaso acceso o por que los intereses de los préstamos son altos, tienen solamente un porcentaje del 13.3%, el resto de opciones tienen proporciones bajas.

Lo anterior quiere decir ante todo, que los microempresarios que usan las remesas en su negocio enfrentan problemas de mercado y sólo un porcentaje relativamente bajo afirma que tienen problemas de crédito ya sea porque tienen acceso al mismo o porque los intereses son altos.

En base al análisis precedente y a la información presentada se pueden arribar a algunas conclusiones que dan cuenta de las características económicas de los microempresarios que captan remesas y las invierten en el sector, así como de la importancia de las remesas en el sector.

- Una proporción importante de microempresas son receptoras de remesas, la quinta parte del total de microempresas son receptoras, territorialmente se localizan en los departamentos de la zona oriental del país. De este total de microempresas receptoras, sólo el 22.6% invierten las remesas en el negocio. Es decir, que sólo el 0.4% de las microempresas son receptoras de remesas y las invierten en su negocio.

- Más del 90% de las microempresas receptoras de remesas y que las invierten en el negocio se localizan en el sector comercial, hoteles y restaurantes; y el 100% se ubican en el sector terciario de la economía. No existen microempresas ni en el sector industrial, artesanal o en el agrícola. Esta localización económica le confieren características económicas muy particulares.
- La mayoría de las microempresas receptores de remesas tienen ingresos superiores a la línea de pobreza, y una proporción igualmente importante, más del 20% tiene ingresos superiores a los 7,000 colones mensuales, por lo que tienen que ser ubicadas como familias de ingresos medios altos. Para estos, los ingresos provenientes del negocio representan la fuente de ingresos principal, las RF es una fuente de carácter secundario.
- Se trata de unidades de producción pequeñas, con un impacto muy reducido en el empleo, en promedio sólo emplean a 1.8 trabajadores por microempresa. Además poseen un bajo nivel de capitalización, proporciones bajas de microempresas son las que tienen la capacidad de ahorrar parte de sus ganancias, la mayoría no han realizado inversiones y cuando lo han hecho han sido en montos pequeños; además no poseen más mobiliario y equipo que los productos que comercializan. Con estos elementos, se puede concluir que se trata de unidades económicas de acumulación simple cuyo objetivo y racionalidad económica no está ligada al logro de la rentabilidad de la empresa, sino a la sobre-vivencia de ésta.
- En base a lo anterior, estas microempresas presentan problemas de crédito; muy pocas han tenido acceso a ello: un poco más de la cuarta parte de las microempresas. El resto ni siquiera han tenido la oportunidad de solicitar recursos financieros adicionales.
- Los problemas que estos microempresarios enfrentan están, en su mayoría, localizados en el área del mercadeo y sólo en segundo lugar en el área de crédito. Los problemas principales tienen que ver con un acceso al mercado muy deficitario, ya sea por la existencia de una excesiva competencia o por la inexistencia de clientes para los productos que comercializan.
- Este sector de microempresarios presenta una estructura y composición atomizada en pequeñas unidades económicas con escaso impacto redistributivo, a través de la generación de empleo e ingresos, y con pocas posibilidades de crecimiento y expansión, sin que no se articule un sistema de incentivos en donde se apoye dicho sector. En definitiva, hace falta una estrategia de apoyo al sector que permita usar los recursos de las remesas como un instrumento financiero que permita el desarrollo de las unidades productivas del sector. Ello es analizado en el siguiente apartado.

3. Estrategias para el uso productivo de las remesas en la microempresa

En base a la información y diagnóstico anterior, esta parte tiene como objetivo presentar alternativas de estrategias y de proyectos que permitan usar productivamente las remesas familiares, que permitan convertir a éstas, en instrumentos financieros efectivos, que permitan el desarrollo del sector microempresarial del país. Hasta ahora, como ha quedado claro en este trabajo, las remesas han servido casi exclusivamente como recursos para satisfacer las necesidades de consumo de corto plazo de las familias receptoras. Sólo una parte muy pequeña es utilizada para satisfacer necesidades de consumo de largo plazo, que permita incrementar el capital humano y social de las familias receptoras, o que sean invertidas directamente en una actividad productiva.

Como se ha señalado en muchas oportunidades, las remesas familiares no son recursos con los que el país contará en el largo plazo. Los montos, frecuencia y dirección, están en íntima relación con los flujos migratorios, y esta migración se encuentra determinada por factores que escapan al control de los actores nacionales; es decir, si hay un freno en la dinámica de los flujos migratorios, de seguro se experimentará una disminución en la cantidad y frecuencia en la recepción de remesas, acarreado con ello, graves problemas no sólo para la economía del país, sino para la estabilidad política y social. Por ello, el diseño de políticas y de estrategias que permitan incrementar el valor de las remesas familiares y se conviertan en fuentes de desarrollo económico y social.

Las remesas, hasta este momento, han contribuido de manera estratégica, a conseguir los objetivos de estabilidad macroeconómica, y han equilibrado los presupuestos de los hogares receptores a través de la satisfacción de sus necesidades más inmediatas, pero es indispensable para el desarrollo sostenible del país y de las familias receptoras, la estructuración de un sistema de incentivos y de condiciones, que generen un mayor nivel de ahorro y de inversión de las remesas familiares. Este es el objetivo central de este apartado.

3.1. Condiciones necesarias para el ahorro y la inversión de las remesas familiares

La decisión de invertir y de ahorrar cualquier recurso o ingreso, no resulta en el vacío. Tal decisión es el resultado complejo de múltiples factores, tanto de naturaleza subjetiva (de orientación de la conducta del actor), como de naturaleza externa a los individuos. Es decir, que la orientación subjetiva de la conducta del actor estará determinada, por un lado de factores de características psico-sociales (voluntad de ahorrar e invertir), como de signos externos, del entorno, en donde los individuos tomarán la decisión de ahorrar e invertir los recursos que posean. Se trata, de la interiorización subjetiva de signos externos.

De acuerdo a lo anterior, la decisión de ahorrar e invertir las remesas familiares, deberá al menos de tomarse en cuenta los siguientes factores⁶:

- a) El clima de negocios y el riesgo del país, que permita volver menos riesgosa la decisión de ahorrar y de invertir. Esta decisión dependerá de los signos que la economía y el país emita para la canalización de recursos financieros hacia el ahorro y la inversión. En primer lugar, permitiría generar información técnica sobre las opciones de inversión en los diferentes sectores de la economía.
- b) La política económica del gobierno central, especialmente en lo que se refiere a la definición de los sectores económicos ejes del crecimiento de la economía y a la existencia de políticas sectoriales que permitan la planificación y la orientación de la inversión de las remesas.
- c) La existencia de opciones de desarrollo de las microempresa. Esto implica, la valoración de la capacidad y potencialidad de desarrollo del sector, su capacidad de ahorro y de la existencia de políticas de atención para su desarrollo. La existencia de tales estrategias abre las posibilidades para que las inversiones puedan aumentar dentro del sector y que permita convertirse en un sector motor del desarrollo nacional, a través de su impacto en la generación de empleo y de ingresos.
- d) Generación y circulación de información sobre las oportunidades de inversión en el sector de la microempresa. Esta información debería ser parte de una estrategia articulado de promoción de inversiones para dinamizar el sector microempresarial, esta estrategia debería de priorizar las inversiones en sectores que hasta la fecha han sido no muy dinámicos pero que son fundamentales en la generación de un desarrollo económico sostenible: el sector industrial y artesanal y el sector de la economía rural.
- e) La existencia de un sistema de estímulos e incentivos que permitan ser factores de atracción de inversiones hacia la microempresa, tales estímulos estarían orientados a contar con una oferta diversificada de asistencia técnica, crédito accesible y capacitaciones a la microempresa.
- f) La generación de la infraestructura productiva necesaria para estimular las inversiones del sector.
- g) Uno de los problemas manifestados por los microempresarios es la poca clientela de su productos y la excesiva competencia dentro del sector. Las migraciones han abierto espacios amplios de mercado para la colocación de los productos. La comunidad de salvadoreños en las grandes centros urbanos de Estados Unidos representan mercados cautivos para la colocación de productos artesanales o agroindustriales,

⁶ Algunas de estas condiciones han sido propuestas por FUNDE (1999)

este espacio está siendo actualmente utilizado por productores mexicanos y cubanos, más que por microempresarios salvadoreños⁷

- h) Aprovechamiento de la estructura de canales de transferencia de remesas para canalizar los recursos financieros necesarios para incrementar la inversión en el sector de la microempresa. Ello requeriría que algunas instituciones de transferencia de remesas, se transformen en verdaderos agentes de promoción de inversiones microempresariales, creando las condiciones para que estudios de factibilidad y de pre-inversión sean conocidos en la comunidad de salvadoreños en Estados Unidos, a la par que se convertían en agentes de crédito para el financiamiento de dichos proyectos. Los vínculos económicos deben mantenerse y revitalizarse, creando un Centro de Promoción de Inversiones Microempresariales en las principales ciudades de fuerte presencia de salvadoreños.
- i) Dados los vínculos transnacionales existentes entre los salvadoreños en Estados Unidos y las comunidades en el país, es urgente el aprovechamiento del capital humano y social acumulado por salvadoreños en el exterior, a través, por ejemplo de pasantías de técnicos salvadoreños que viven en Estados Unidos que permitan la formulación de proyectos de inversión rentables en el sector de la microempresa. Igualmente sería estratégico la generación de oportunidades de inversión para quienes quieren retornar al país de una manera más estable.

3.2. Propuestas de estrategias para el uso de productivo de las remesas

Como cualquier toma de decisiones, la inversión productiva de las remesas requeriría de un ambiente y entorno propicio que estimularía la creación de oportunidades de inversión, asumiendo los factores de cualquier otro pequeño productor informal. Por ello, tal estímulo a las inversiones no requeriría de transformaciones profundas en el marco institucional de apoyo a la microempresa, sino más bien de reorientaciones de programas y proyectos ya existentes, cuyo sujetos de atención serían los que envían las remesas en Estados Unidos o Canadá y las familias receptoras en el país.

La justificación de tal enfoque se basa en la tendencia comprobada en este estudio de, por un lado, un nivel bajo de uso productivo de las remesas, como instrumento financiero para la creación y /o desarrollo de microempresas; y por otro, de una tendencia igualmente importante, de las familias receptoras de desear un uso más productivo de las remesas. Igualmente se basa en el reconocimiento de que para la creación de microempresas usando las remesas, se necesitan iguales condiciones e instrumentos para la creación de cualquier otra microempresa, únicamente se reconoce las especificidades en términos de conocimientos, habilidades y técnicas que los migrantes puedan poseer.

⁷ Entrevista a Director de la Oficina de Asistencia a Comunidades de salvadoreños en el exterior del Ministerio de Relaciones Exteriores

A continuación se proponen tres estrategias que permitirían utilizar a las remesas como instrumento financiero para estimular la creación y desarrollo de microempresas en El Salvador.

a) Programa de Crédito:

La necesidad del crédito es una realidad reconocida por las familias receptoras de remesas como por los que envían las mismas, para iniciar un nuevo negocio o para expandir uno ya existente. Tal necesidad deriva de dos obstáculos de carácter estructural que presentan las remesas para ser invertidas: en primer lugar, el promedio de remesas mensual por familia receptora es bajo, el monto es de US\$110 mensuales por familia. Tal monto es insuficiente para financiar cualquier actividad productiva, más bien representa un subsidio familiar para satisfacer las necesidades de consumo de corto plazo o suntuario de las familias receptoras, pero no para convertirse en capital de trabajo para iniciar o expandir una microempresa. Las remesas por sí mismas no aseguran el capital necesario para la creación de un nuevo negocio, es necesario la participación de intermediarias financieras que permitan canalizar los recursos con ese fin.

En segundo lugar, los receptores de remesas presenta una atomización y dispersión no sólo territorial, sino también en las ocupaciones y destrezas y habilidades del jefe de familia. Reflejo de dicha atomización es la baja disponibilidad de emprender acciones productivas colectivas o redes de apoyo de solidaridad económica. Tal atomización y disposición lleva a que la decisión sobre el uso de las remesas se realice de manera individual y de acuerdo a los intereses y necesidades del individuo receptor y de su familia. En este sentido, no hay que esperar que los receptores de remesas se transformen de manera automática en pequeños empresarios, es necesario la introyección de una "cultura empresarial" en las familias receptoras, que permita obtener una visión de largo plazo y de sostenibilidad en el uso de los recurso adicionales familiares que representan las remesas. Esto implica la necesidad de iniciar un proceso de re-socialización para las familias receptoras.

Uno de los problemas cruciales para la creación y desarrollo de microempresas es el referido al bajo nivel de acceso al crédito que tiene el sector, esto ha sido planteado como un problema básico en el diagnóstico realizado antes. En general se considera que los créditos para el sector de la microempresa son alto riesgo y baja rentabilidad, por los costos administrativos que implica su manejo. Factores que inciden el riesgo de los créditos para el sector es el alta vulnerabilidad financiera del sector y la baja capacidad gerencial en el manejo financiero de los microempresarios, estos factores inciden en los costos operativos y la capacidad de pago del microempresario.

Tomando en cuenta lo anterior, es fundamental la experiencia empresarial del demandante del crédito y la rentabilidad de la empresa, como criterios para la asignación de recursos productivos; por ello, se ha propuesto en el apartado anterior, antes del otorgamiento de cualquier crédito, la realización de estudios de factibilidad y de pre-inversión, que demuestren la rentabilidad del proyecto

microempresarial y la capacidad gerencial del microempresario. Ello minimizaría el riesgo crediticio.

Igualmente importante para un programa de créditos, es el sistema de garantías exigida para el otorgamiento del financiamiento. Nuevamente los microempresarios tienen graves dificultades en respaldo de los créditos que se puedan otorgar, generalmente las instituciones financieras prefieren las fiduciarias solidarias, sobre las hipotecarias. Dicha preferencia se basa en las dificultades de realización en el mercado de las garantías patrimoniales ofrecidas por los microempresarios y los trabajadores por cuenta propia, así como el alto grado de migración de la población.

Dado lo anterior, la creación de un Fondo de Garantía, que cubra hasta un 40% del monto del crédito otorgado, resulta en una opción viable para que las familias receptoras puedan otorgar créditos a las familias receptoras. Las mismas remesas servirían de garantía para el 60% restante del crédito.

Taiwán ha sido un país que ha creado este tipo de garantía para otorgar créditos a ciudadanos que viven fuera de su territorio. El fondo de garantía es administrado un banco de prestigio en Estados Unidos, quien garantizaría un manejo transparente y un buen manejo. El otorgamiento de créditos bajo esta modalidad, para estimular la creación de empresas, ha resultado exitoso.

La creación de esta línea de crédito especial para salvadoreños en el exterior y para familias receptoras de remesas, significaría la necesidad de la creación de incentivos y estímulos que garanticen el éxito de la operación.

Adicionalmente, el programa de créditos necesitaría de apoyos comunales sólidos, por ello es fundamental una promoción agresiva de del desarrollo comunal y de organización asociativa de familias receptoras de remesas y los microempresarios locales. Para ellos es fundamental las siguientes condiciones:

- 1) Promoción de la articulación de las familias receptoras en torno a asociaciones de carácter comunal y microempresarial
- 2) Capacitación a las instituciones intermediarias en materia de evaluación de créditos. Seguimiento y recuperación.
- 3) Garantizar el manejo óptimo de los recursos, para ello, es fundamental la asistencia técnica de carácter gerencial de los usuarios.
- 4) Establecimiento de Fondos de Garantías que respalde la demanda de créditos.

Estas cuatro condiciones serían fundamentales para garantizar que el fondo de crédito sea utilizado de manera óptima y responsable.

b) Opciones de inversión en microempresas para posibles retornados

Como se ha señalado antes, los objetivos de la migración varían de individuo a individuo, para algunos la migración significa la posibilidad de un asentamiento

permanente en otro país, para otros el objetivo es mejorar el nivel de vida propio y de su familia.

Para estos últimos la migración significa la posibilidad de generar ahorros y su inversión en actividades empresariales rentables. Para muchos de estos la inversión se realizaría en el país. Su sueño sería volver al país y establecer su propio negocio.

Dadas las características transnacionales de la comunidad en el exterior respecto de sus lugares de origen, la circulación de recursos, información y valores entre ambos extremos del flujo, permite la posibilidad de la creación de oportunidades de inversión, que canalice los ahorros generados en el país receptor en inversiones productiva en el país expulsor.

Una instancia central para alentar este tipo de inversiones es el establecimiento de un **Centro de Promoción de Inversiones para la Microempresa** en las principales ciudades de concentración de salvadoreños en Estados Unidos.

Las funciones del Centro serían: 1) las de generar la información necesaria para identificar sectores y proyectos de inversión de bajo riesgo y altos niveles de rentabilidad; ii) formulación de proyectos de pre-inversión y de factibilidad para canalizar recursos hacia áreas y sectores productivos estratégicos, que minimicen los riesgos de la inversión. El Centro también elaborará estudios de mercado que aseguren la demanda necesaria para la inversión, especialmente en el mercado cautivo que representa la comunidad de salvadoreños en el exterior; iii) Asistencia Técnica y capacitación en áreas técnicas y en conocimientos básicos de “gerencia y administración de empresas” que permitan “crear” empresarios y empresas con cierto nivel de educación; iv) establecer los contactos necesarios con instituciones intermediarias financieras, que le permitan al posible retornado, tener acceso a los recursos financieros necesarios para el financiamiento de la empresa; v) Establecer relaciones y contactos con otros sectores de la comunidad de salvadoreños en el exterior con iguales objetivos de inversión, teniendo como objetivo de largo plazo el establecimiento de “cluster” o cadenas de producción.

Para la instalación del Centro es necesario la conjugación de diferentes actores: consulados y embajadas del país en el exterior, asociaciones de salvadoreños en el exterior, instituciones del gobierno central, gremiales del sector microempresarial e instituciones financieras nacionales.

c) Otros servicios financieros para la microempresa

Como completo a las estrategias anteriores, se propone la creación de nuevos instrumentos financieros que permitan a las familias receptoras al acceso a recursos, información y recursos necesarios para la creación de nuevas microempresas y /o la expansión de las existentes. Estas pueden ser las siguientes:

1. Fondos de inversión: En alianza con instituciones financieras en Estados Unidos o Canadá, instituciones intermediarias nacionales podrían poner a

disposición de los salvadoreños en el exterior o de las familias receptoras de remesas, recursos financieros para alentar las inversiones en el sector.

2. Cuentas de ahorro programado: sobre la base de generar una cultura del ahorro y de la inversión, es necesario la apertura de cuentas de ahorro programado, mecanismo que puede servir complementariamente, como garantía para tener acceso a créditos para la inversión.

3. Fondos de ahorro individual, a plazo, para residentes en USA con ventajas sobre las existentes en USA. Estos servicios podrían incentivar una conducta orientada hacia el ahorro de las familias receptoras, siempre y cuando los montos y frecuencia de las remesas que se envían, sean de un nivel tal que permitan generar ingresos suficientes como para generar ingresos extraordinarios.

Finalmente hay que señalar que estas propuestas no deben ser vistas ni analizadas de manera parcial y aislada, sino como un todo integral. El programa de crédito estaría, entonces, vinculado a la creación de Centro de Promoción de Inversión y a los servicios financieros propuestos; sin embargo, el eje articulador de la propuesta estaría expresado en el diseño e implementación del Programa de Crédito antes analizado.

BIBLIOGRAFÍA

1. BCR, Boletines Económicos, varios
2. CEPAL, El Salvador: Remesas Internacionales y Economía Familiar, 1991
3. Center for Migration Studies, Notes from Newspapers, Several Numbers
4. DIGESTYC, En cuenta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999
5. FUNDE, Migración Internacional y Desarrollo. Tomos I y II, Mario Lung, Compilador, 1997
6. Lungo, Mario, et. Al. Transformando El Salvador: Migración, Sociedad y Cultura, FUNDE, 1999.
7. FUSADES, Uso productivo de las remesas familiares. Trabajo preparado por Gabriel Siri y Pedro Abelardo Delgado, 1995
8. Funhouser, E. Remittances from International Migration: A comparison of El Salvador and Nicaragua, Review of Economics and Statistics, 1995
9. Garcia, JJ, El Savador: Economía de las Remesas: El Impacto Económico y Social de las Remesas, CENITEC, 1995
10. Implicaciones Económicas y Sociales de las Remesas Familiares. Apuntes de CENITEC, 1994
11. El Futuro de las Remesas, Rev. Tendencias, 1996
12. Remesas y Relaciones Sociales Locales, FLACSO, 1996
13. La situación de los deportados de Estados Unidos: Su inserción laboral y social, CRS, 1999
14. López, JR. Et.al. Small Business Development in El Salvador: The impact of remittances, CLS, Pittsburgh, 1990
15. Orozco, M. Remittances and Development Activities in four countries, Tomás Rivera Institute, 1997
16. Inmigración y Remesas Familiares, FLACSO, 1997
17. Repak, T. Labor market experiences of Central Americans in Washington D.C., Ivory University, 1991
18. Ulloa, R. En alianza con los salvadoreños en el exterior: Capitalizando los nexos transnacionales para favorecer el desarrollo, 1997
19. Walle, D. Migrant Remittances to Latin America: Reviewing the Literature. Tomás Rivera Institute, 1998.

P:\Economic.pub\Econopub\MICROFINANC\CONAMYPE\Est Basagoitia\Remesas Esp Oct 01.doc

ANEXOS

Ver otros files bajo conamype/est basagoitia